



今回のスキル

リフレーミング

リフレーミングとは、その人が持っている考え方の枠組み（フレーム）を変えることで、出来事の意味付けを変えることです。出来事の意味付けが変われば、それに対する反応や行動も変化します。リフレーミングを行うことで、人生のあらゆる出来事に対する柔軟性が高まり、選択肢を増やすことができます。

私

は研修講師として、多くの企業やビジネスパーソンの変化を目的の当たりにしてきました。大手メーカーの営業部に勤めていたAさん（当時28歳）も、その一人でした。

Aさんは新卒からずっと営業一筋でがんばってきたのですが、あるとき管理部への異動を命じられたのです。営業部ではチームを任され、やりがいを感じていたAさんは「どうして自分が管理部に？」

細かい数字や管理業務は苦手なのに……と落ち込みました。「嫌な仕事をするくらいなら会社を辞めようか」と悩みました。

Aさんはこの後、どうなったと思いますか？

NLPコーチングのスキルに「リフレーミング」というものがあります。これは、異なる枠組み（フレーム）を当てはめることで、出来事の意味付けを変えることで

あらゆるシーンで「こんなとき、どうしたらいいのだろうか？」と立ち止まるときが必ずあります。でもそれは、次のステップへ向かう前の小休止と理解すればいいのです。「思考変革」とは、それまでの考え方や概念を意識的に変えること。これから紹介していくスキルを実践していけば、仕事でも恋愛でも解決への道の手助けになるはずですよ！

「NLPコーチング」とは……

「ミニマム・セッション心理学 NLP (Neuro-Linguistic Programming 神経言語プログラミング)」を活用し、効果性を高めた実践的コーチング手法であり、脳の働き（五感）を効果的に活用して、卓越した成果や「ミニマム・セッション」能力を上げるためのスキル体系です。※NLPは別名「脳の取扱説明書」と呼ばれており、最高の自己を達成するためのさまざまなノウハウやスキルが満載の道具箱といえます。

脳への トリセツ 取扱説明書



デジタルハリウッド大学院客員教授 二階堂忠春

1969年生まれ。東北大学法学部卒業。
南カリフォルニア大学経営大学院
修士課程修了 (MBA)。

株式会社廣済堂プログラムディレクターとして、
NLP (実践心理学)・EQ (心の知能指数)・
TA (交流分析) を活用した企業研修、講演、
コンサルティングを行う。

米国NLPカリフォルニア研究所より「公認NLPコーチ」
(現在、日本に5名) の認定を受ける。

デジタルハリウッド大学院では、ヒットを生み出すための
プロデューサー人材養成プログラムを担当。

●米国NLPカリフォルニア研究所 公認NLPコーチ

●米国NLP協会認定トレーナー・アソシエイト

●EQ公認プロファイラー

●日本交流分析 (TA) 学会正会員

NLP理論を活用したポッドキャスト番組「ピンチを乗り切る伝達力」
(iTunes Storeのポッドキャストビジネス部門ランキングで
第1位の実績あり) に出演・監修を行う。

【図2】リフレーミング表

ネガティブ表現	ポジティブ表現【例】	ポジティブ表現
のろまだ	⇒ 慎重だ	
軟弱な	⇒ 優しい	
変なヤツ	⇒ 個性的な	
生意気	⇒ 自分の意見を持っている	
元気がない	⇒ 充電中である	
遊び好きな	⇒ クリエイティブ	
飽きっぽい	⇒ 切り替えが早い	
すぐカッとなる	⇒ 元気がいい	
こだわりすぎる	⇒ 意志を貫く	
抜けている	⇒ 安心感を与える	
実行力がない	⇒ 慎重に行動する	
感情的になる	⇒ 感情豊かだ	
せっかちだ	⇒ 行動が早い	
消極的だ	⇒ 慎重派である	

ここで具体的に、リフレーミングをするときの視点をお伝えしましょう。

① 枠組みの「状況」を変化させる

「私はいつも細かすぎると言われます」と気にしている人がいるとします。この場合「細かい」という性質がプラスに働く「別の状況」に光を当てて、その人を励ましてみましょう。例えば「数字をチェックするときなどは、その細かさがとても大切だよ！」と枠組みの状況を変えて言ってみると、相手は自分の性質が持つ価値を再認識することができます。

② 枠組みの「内容」を変化させる

状況はそのまま、「意味付け」を変えるアプローチです。「私は飽きっぽいんです」という人がいるとします。この場合「飽きっぽい」という性質は「ほかにどんなプラスの意味があるか？」と考えます。例えば「飽きっぽい」⇓「好奇心旺盛」というように、意味付けを変化させることができます。その人に「あなたは好奇心旺盛なんですね！」と枠組みの内容を変えて励ましてみましょう。相手の意識がポジティブになるのはありがたいありません。

次に、いろいろな言葉をどうリフレーミングするか、【図2】の「リフレーミング表」で実際にトライしてみよう。「ネガティブ表現」に対する「ポジティブ表現」はいくつか見つかるはずですが、空欄を埋めてみてください。

*

ここで、Aさんの例をもう一度ふりかえってみましょう。

Aさんにとって、苦手意識のある管理部に異動になることを「嫌な仕事を押し付けられた」と捉えずに、どうリフレーミングできるでしょうか？ あなたがAさんの会社の人事部長だとしたら、Aさんの気持ちを前向きにするためにどう伝えることができるでしょうか……。

*

人事部長はこう考えました。Aさん自身の自己啓発というプラスの視点からは、「苦手な計数管理能力を高める機会」となります。また、Aさんの中長期的なキャリアの時間軸で見ると、一時的に営業現場から離れたとしても「将来的に数字・経営がわかる営業マンとして脱皮する機会」ともなるだろう、と。

*

Aさんの後日談があります。管理部で数字を扱う仕事は、最

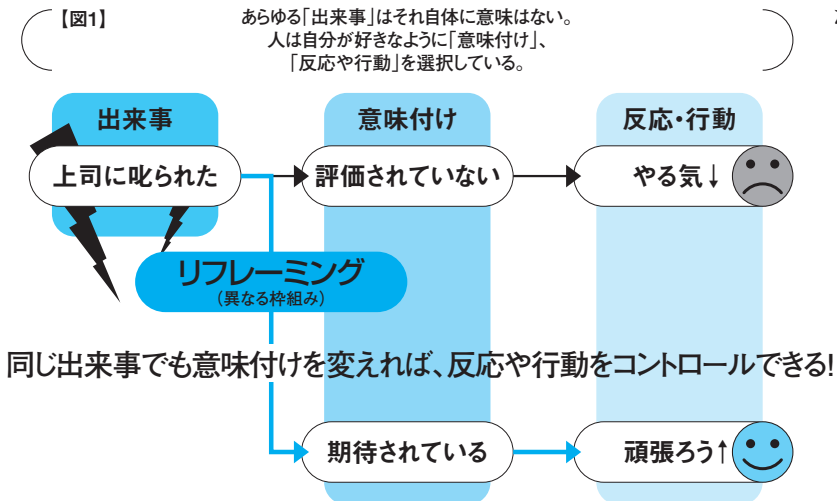
初は苦痛でした。しかし、今回の異動の意味付けを人事部長から上手にリフレーミングされ、「数字・経営がわかる営業マンとして脱皮」するべくモチベーションを維持し、努力を続けました。

しばらくの間が

現場の業務フローを熟知していることもあり、数字と現場の動きをつなげて考えられるようになりました。そして3年後にはマネジャーに昇格し、営業部に戻ってきました。3年前までは苦手意識があった顧客、特に数字にうるさい経営者や人事部長から、また社内でも一目置かれるトップ営業マンとなったのです。

「人間万事、塞翁が馬」。人生の禍福は予測できません。ならば、目前にある状況を上手にリフレーミングして、日々を気持ちよく、しなやかに生きようではありませんか。

あらゆる「出来事」はそれ自体に意味はない。人は自分が好きなように「意味付け」、「反応や行動」を選択している。



次回、
相手に信頼される技術
「ペーシング」です。